INDRA ZULFI MUSHODDAQ

INDIE MAKER STARTER GUIDE

Penjelasan singkat tentang bagaimana membangun profitable digital business di internet dengan cara indie (bootstraping).

Digital Products

Software as a Service

How to Build

Preparation Checklist

Growth

Foreword

Lebih dari 13 Tahun berlalu sejak pertama kalinya saya mendapatkan uang pertama dari Internet. Saya merasa bahwa Internet memiliki banyak potensi untuk setiap orang, tak peduli bagaimana keadaannya, apapun background pendidikannya, dan darimanapun asalnya.

Kemudian 5 tahun lalu, saat saya masih di Bahrain saya mulai berkenalan dengan dunia product digital dan SaaS (Software as a services), saya mulai merasakan lagi hal yang sama, seperti melihat potensi yang besar bagi siapapun yang ingin membangun bisnis di Internet. Cukup lama saya belajar dan melihat potensi ini dari berbagai arah, sampai akhirnya saya berkesempatan terjun dan belajar langsung di sebuah startup tempat dimana saya bekerja saat ini. Saya belajar dengan berbagai orang yang berpengalaman di bidang ini, salah satunya adalah CEO kantor kami, yang di beberapa tahun lalu Marketplace yang dia bangun yaitu premium beat terjual kepada Shutterstock dengan nilai yang fantastis. Puluhan juta dolar.

Di sisi lain saya banyak belajar dari para Indiemaker melalui forum-forum belajar, video, course (paid / free), dan lain sebagainya. Dan sekarang saya mulai merasa perlu untuk mengenalkan potensi dunia digital product dan Saas kepada teman-teman di Indonesia.

2022, tepat 1 januari saya launching platform Indiemakers.id tempat dimana para Indie Maker bisa join dan berdiskusi hal-hal bermanfaat seputar internet business, bootstraping startup dan yang lainnya. Kemudian saya melihat bahwa teman-teman di Indonesia memiliki culture yang berbeda dalam berkomunikasi di Dunia maya. sehingga saya menggantinya menjadi grup telegram saja untuk memudahkan. Karena tujuan saya membangun Indiemakers bukan tentang platformnya, tetapi tentang apa

yang ingin saya sampaikan, yaitu edukasi seputar Internet Business, Digital Product dan Software as a Service (SaaS).

Saya tidak menyangka bahwa banyak sekali yang tertarik dengan Indiemakers, dan bersamaan dengan itu juga saya melihat bahwa memang masih banyak yang belum paham tentang apa itu Indie Maker, Indiemakers, dan tujuannya apa. Dan itulah kenapa saya menulis buku ini sebagai 'terima kasih' saya untuk teman-teman yang tertarik dengan Indiemakers.

Di dalam buku ini saya akan coba jelaskan garis besar dari Indiemakers, kenapa kita perlu belajar menjadi Indie Maker, bagaimana memulainya, strategy growthnya, dan exit plan businessnya. Saya juga akan banyak menyebutkan istilah-istilah yang mungkin baru untuk teman-teman. tetapi tidak perlu khawatir, bersamaan dengan itu saya juga akan berikan penjelasan dan maksud dari istilahnya.

So, terima kasih.
Enjoy the Book!

- Indra Zulfi

Table of Content

Startup and Indie Maker

What’s the Difference

Startup’s Products

Startup

Ini adalah istilah yang sudah mulai banyak dikenal generasi milenial dan gen-z. Namun masih banyak yang tidak paham dengan istilah startup. Karena memang ini sebenarnya adalah istilah baru *'yang tidak perlu'*, karena pada esensinya adalah seperti bisnis pada umumnya. Tetapi jika teman-teman bertanya apa itu startup, maka mudahnya Startup adalah sebuah bisnis yang memanfaatkan teknologi sebagai leverage dari produknya.

Saya memahami ketika kita mendengar istilah Startup maka yang muncul di kepala adalah sebuah perusahaan yang memiliki modal milyaran bahkan triliunan, seperti Tokopedia, Bukalapak, Shopee atau yang semisalnya. Adapun untuk bisnis kecil yang bahkan seakan tak terlihat growthnya maka dia bukan startup.

Banyak orang juga kadang berfikir bahwa untuk membuat startup kita perlu memiliki modal ratusan juta bahkan milyaran rupiah, atau kita harus dibackup oleh venture capital, atau minimal angel investor agar startup yang kita bangun bisa sukses.

Tapi itu sebenarnya adalah salah kaprah dalam memahami startup yang kemudian berubah menjadi mental block ketika kita bermimpi untuk membuat startup. Memang tidak sepenuhnya salah, dengan dibackup oleh angel investor dan venture capital kita akan memiliki kesempatan lebih besar untuk berkembang, namun kita juga harus paham itu bukanlah jalan satu-satunya untuk membangun bisnis dalam bentuk startup.

Indie way of building a startup

Jalan lainnya adalah yaitu dengan metode indie, yang mana metode Indie adalah dimana seseorang membangun startup micro dengan bootstraping yang kemudian fokus pada product growth.

Tidak sedikit orang yang sudah mencoba membangun startupnya sendirian dengan metode bootstrap dan berhasil. Karena poinnya adalah bukan pada modal, tetapi pada seberapa besar tekad kita mau belajar dan bergerak agar bisnis kita berjalan dan berkembang semakin baik.

Jika teman-teman belum paham metode bootstrap, jadi metode bootstrap adalah self-funding, atau menggunakan uang pribadi sebagai modalnya. Bisa dengan gaji, uang saku atau juga bahkan uang tabungan, itu dari sisi material. Adapun dari sisi resources maka artinya seseorang menggunakan resources yang sudah dia punya. Bisa jadi dengan menggunakan pengetahuan yang sudah dia miliki sebelumnya atau yang lain, pada intinya adalah metode ini menggunakan modal dan resource yang dimiliki pribadi.

Yang membedakan orang yang membangun startup dengan metode Indie dengan startup pada umumnya adalah pada tujuannya. Tujuan Indie maker lebih kepada membangun stable business yang bisa jalan dengan otomatis dan mendapatkan stable MRR (Monthly Revenue Retention). Indie maker tidak peduli apakah dia mendapatkan suntikan dana dari VC atau tidak. Mereka hanya fokus bagaimana product yang dibuat memiliki value dan menghasilkan revenue.

Startup's products

Produk dari startup memiliki esensi yang sama, yaitu solving problem. Sebagai contoh adalah Startup dalam bentuk marketplace. Mereka mencoba solving problem yanng dimana demander sulit menemukan supplier dan sebaliknya. Yang kemudian masalah ini dipecahkan dengan menggunakan teknologi internet.

Contoh lainnya adalah startup ternakuang.id, dimana productnya berbentuk edukasi dan informasi seputar investasi. Mereka mencoba solving problem dari orang-orang yang mungkin ingin memulai untuk berinvestasi tetapi tidak tahu harus bagaimana dan mulai darimana.

Inti dari produk startup adalah solving problem, sama saja apakah solving problem yang memang belum ada solusinya atau menyempurnakan solusi yang sudah ada.

Digital Product

Salah satu product yang bisa dibuat dan dimonetize oleh Indie Maker adalah Digital Products. Tentu teman-teman tidak akan lagi asing dengan Digital products. Product apapun dalam bentuk digital bisa di monetize dengan sangat mudah dengan menggunakan beberapa platform.

Beberapa contoh digital product adalah seperti illustration sets, ui design sets, pitching deck slide, notion document template, icon sets, digital assets seperti Model 3D, Texture, HDRI, dan segala macam bentuk template.

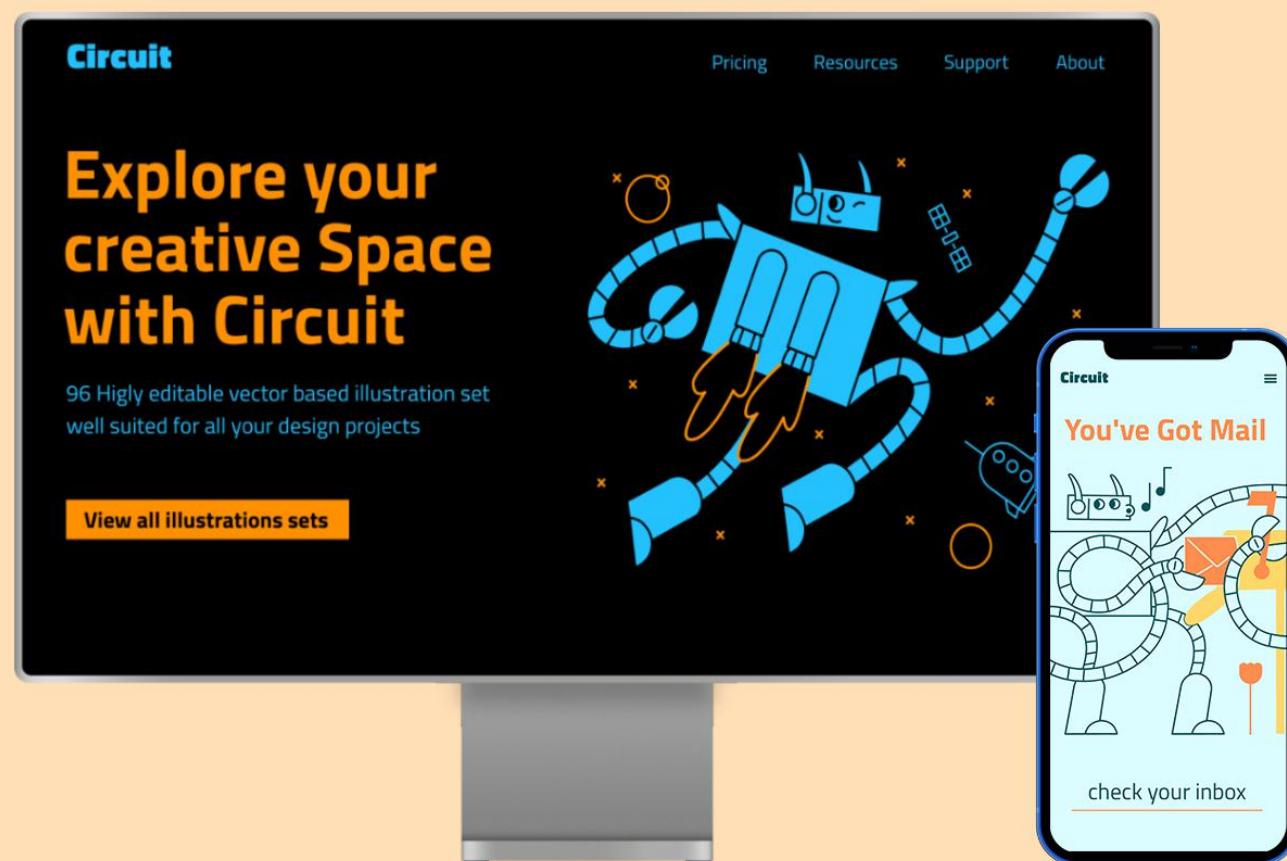
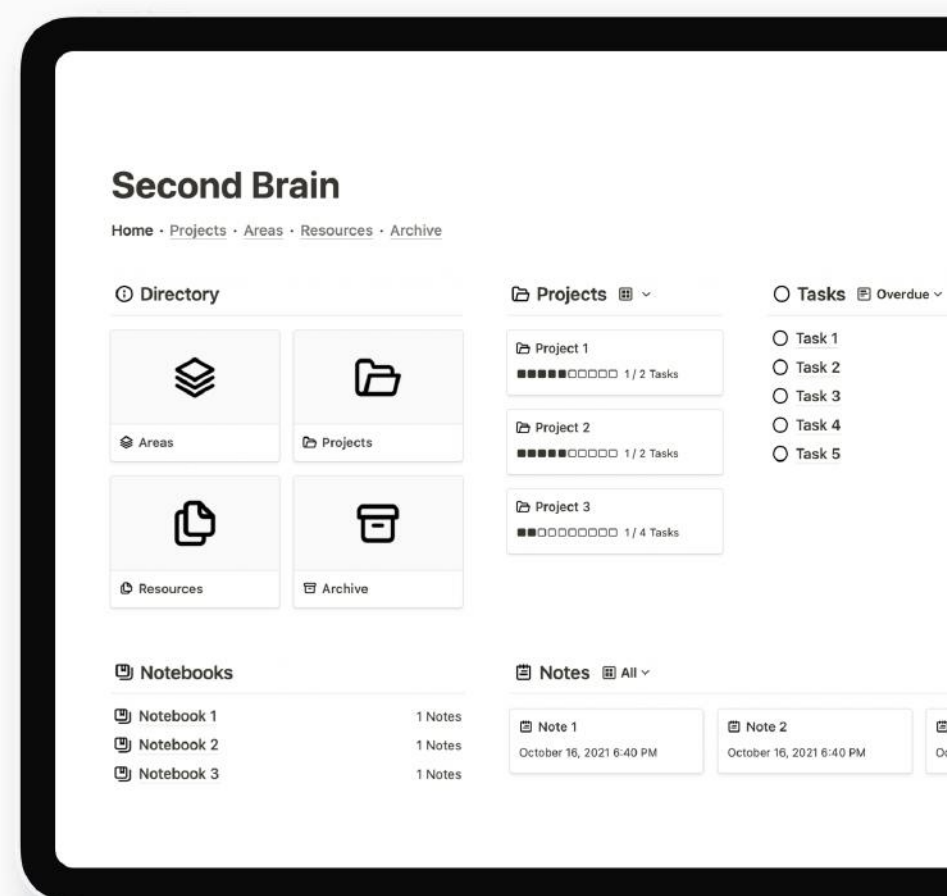



image by growwkit.com

Cara yang paling mudah untuk menjual Digital Products adalah dengan menggunakan platform marketplace yang ada. Meskipun kami tidak menyarankan hal ini untuk menjadi alternatif utamanya. But yes, kamu bisa menggunakan beberapa marketplace seperti Uplabs, UI8, Creative Market, Envato Elements atau yang semisalnya untuk menjual digital products kamu.

Contoh digital product dalam bentuk Notion Document Template.

products by easlo.co

Software as a Service

SaaS, singkatan dari Software as a Service. Yaitu sebuah product berbentuk software yang umumnya bentuk model businessnya adalah subscription, atau bisa juga dikatakan seperti rental.

Sejak beberapa tahun lalu SaaS ini mulai booming dan banyak digunakan sebagai model bisnis meninggalkan bentuk tradisionalnya yaitu software dengan license perpetual.

Perpetual License adalah software yang dijual dengan bentuk one-off payment. Sekali beli, pakai selamanya. Adapun SaaS, adalah bentuk rental. Yaitu kita harus membayar selama kita pakai softwarenya. Banyak perusahaan software yang mulai beralih kepada SaaS karena beberapa alasan.

Salah satunya adalah karena Perusahaan akan bisa terus berkembang selama user berlangganan software. Dari sisi Userpun banyak sekali kelebihan SaaS daripada bentuk tradisional. Diantaranya adalah masalah cost, yang mana rental tentu jauh lebih murah dibanding beli. Belum lagi masalah scalability dan technical yang cukup membuat user pusing ketika ada problem.

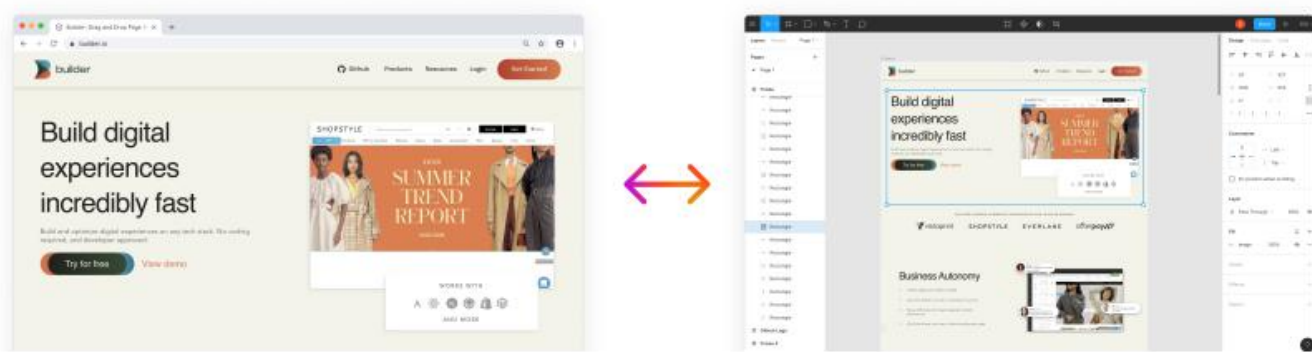
Secara umum, SaaS bentuknya adalah Cloud Based. Yaitu kita bisa menggunakan softwarenya tanpa harus menginstall apapun di devices kita. Contoh yang saat ini saya gunakan adalah Figma. Figma adalah salah satu Software as a Service Model yang bisa kita gunakan.

Model bisnisnya adalah menggunakan sistem subscription pada fitur-fitur premium tertentu.

SaaS adalah salah satu contoh bentuk product yang bisa dibuat oleh para Indie Maker, yaitu dengan membuat product dalam bentuk software yang kemudian di monetize dengan business model subscription.

Banyak Indie Maker yang kemudian membuat SaaS dengan skala yang lebih kecil atau yang biasa disebut dengan MicroSaaS.

MicroSaaS biasanya berbentuk extension, add on, plugin dan yang semisalnya. Perbedaannya sendiri dari SaaS dan MicroSaaS ini adalah pada independencynya.

SaaS berdiri sendiri sebagai sebuah platform. Adapun MicroSaaS biasanya berdiri di atas platform yang lain. Beberapa contoh MicroSaaS adalah seperti Plugin Wordpress, Plugin Figma, Chrome Extension atau yang semisalnya.

Contoh bentuk MicroSaaS

Take away

Tujuan Indie Maker bukanlah mendapat modal dari Venture Capital, tetapi membangun stable business yang bisa berjalan otomatis tanpa harus terkait dengan waktu kerja (passive income).

Business Models

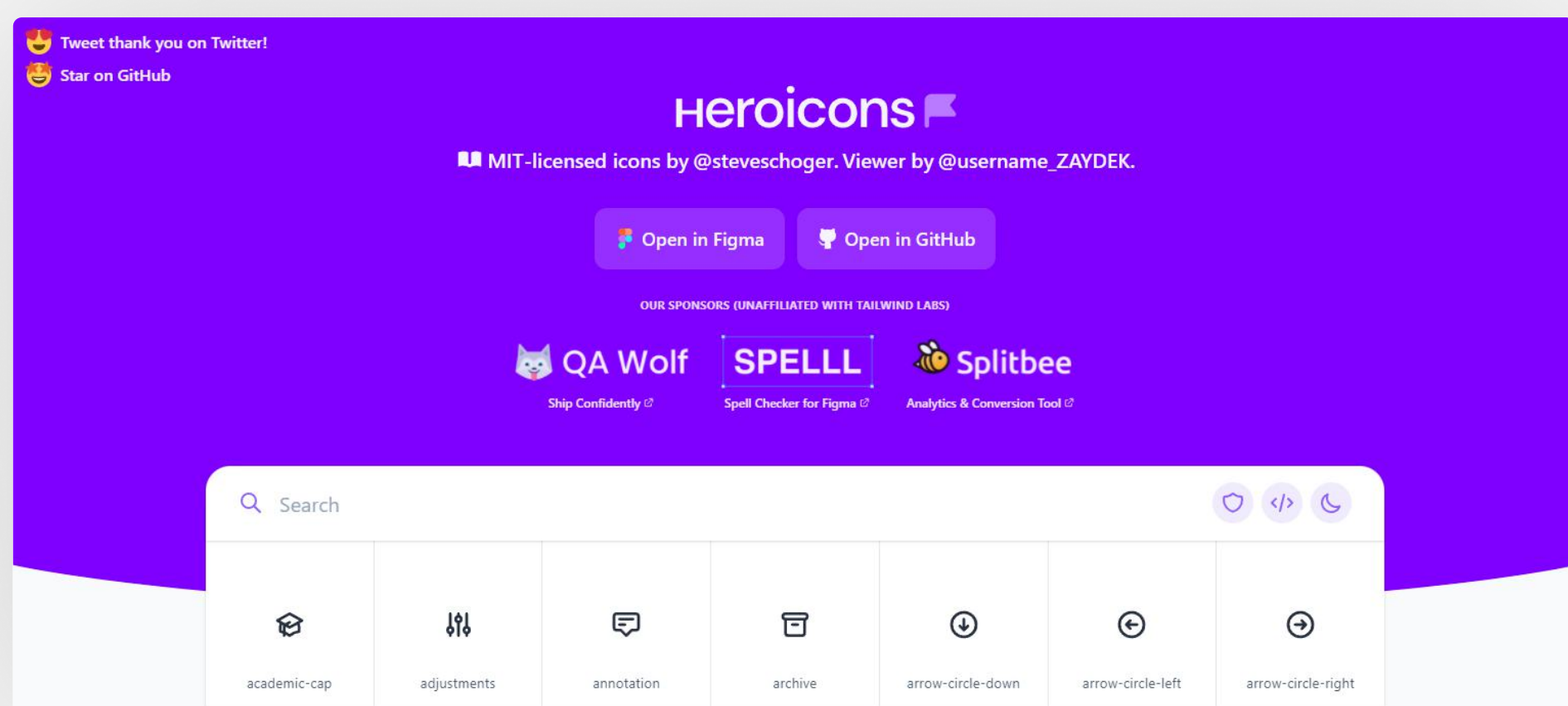
Few popular types of startup business models

Business Models

Jika kita mau berbicara bagaimana Indie maker mendapatkan revenue, maka kita harus bicara tentang bisnis model. Bisnis model ini akan menentukan bagaimana kamu sebagai indie maker akan mendapatkan revenue.

Mari kita lihat beberapa Business Model yang bisa digunakan sebagai Indie Maker untuk sistem revenue dari produk atau bisnis yang sedang dibangun.

Ad-based Model

Ad-based revenue ini adalah bisnis model yang mendapatkan revenuenya dari iklan. Contoh dari model bisnis ini adalah seperti Google Adsense. Ini jika menggunakan pihak ketiga. Bisa juga dengan menggunakan sistem direct. Seperti kita langsung menawarkan pihak lain untuk memasang iklan di dalam product kita. Seperti yang banyak kita lihat di situs-situs media di Indonesia. Yang kamu butuhkan untuk menggunakan business model ini adalah traffic yang besar. Karena itulah pasar dari business model ini.

Web Sales Model

Ini termasuk bagian dari Transaksional revenue model, dimana customer membeli atau bertransaksi langsung di website. Sebagai contoh adalah beberapa product course seperti Udemy. Dimana Customer bisa membayar / bertransaksi langsung di websitenya untuk mendapatkan product. Biasanya akan menggunakan sistem One-Off Payment.

Freemium Model

Beberapa startup menggunakan sistem Freemium model, dimana mereka menawarkan basic function dari sebuah produk secara gratis, adapun bila mereka membutuhkan tambahan fungsi lain dalam bentuk fitur, plugin, dan lain sebagainya mereka menawarkan versi premiumnya.

Produk yang menggunakan sistem business model Freemium ini adalah seperti LinkedIn. Platform LinkedIn bisa kita gunakan secara gratis. Adapun jika kita membutuhkan fitur tambahan seperti melihat siapa saja yang mencari kita, mengunjungi profile kita dan lain sebagainya, maka kita membutuhkan versi yang premium yang bisa kita beli dari LinkedIn secara langsung.

Subscription Model

Business model ini diantara yang paling banyak digunakan oleh Startup yang produk mereka berbentuk SaaS (Software as a Service). Yaitu dimana sistem dari revenuenya adalah dalam bentuk rental.

Selama customer menggunakan software tersebut maka dia harus membayar untuk menggunakannya yang bisa dibayarkan dalam jangka bulanan atau tahunan.

Menurut hemat kami, dari segala kelebihan dan kekurangan semua business model yang sudah disebutkan sebelumnya. Subscription model masih jadi pilihan terbaik untuk business model dari product kita.

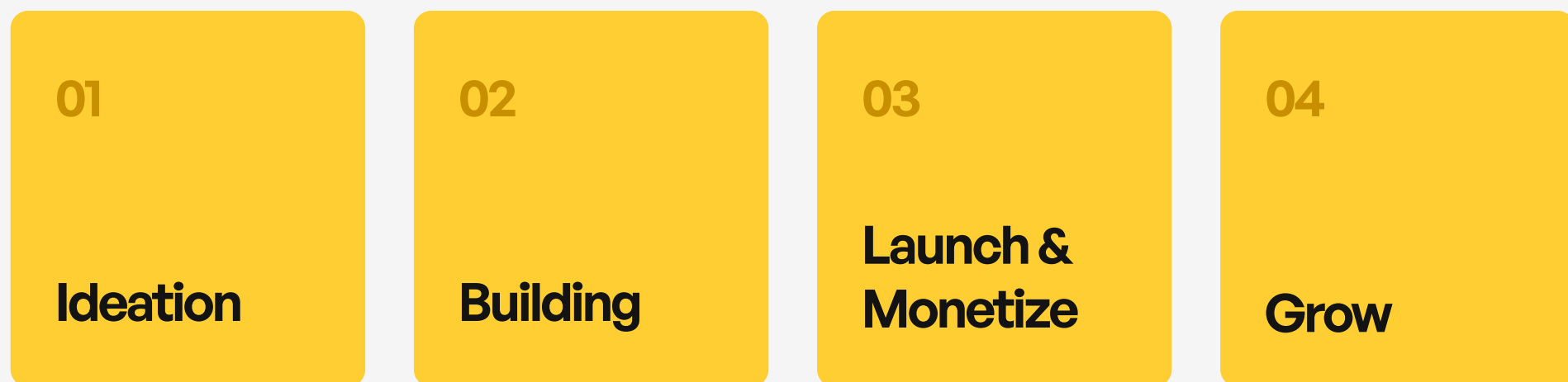
Take away

Setiap product selalu memiliki business model yang fit tersendiri, selalu pastikan untuk mengetahui business model yang fit untuk product kamu ketika dalam proses building.

Building Products

Ideation | Building | Launch up

Building the Products

Jika kita sederhanakan, membangun produk memiliki 4 fase.

Masing-masing dari proses ini harus dilalui oleh setiap product maker. Sehingga kamu sebagai Indie Maker bisa betul-betul memaksimalkan manfaat dan revenue sekaligus dari produk yang kamu buat.

Ideation

Ketika kamu sudah mulai berfikir untuk membuat product, maka kita mulai dari Ideation. Dan selalu pastikan bahwa ketika kamu memiliki ide, maka jangan mulai dari solusi, tetapi mulai dari masalah.

Tahukah kamu lebih dari 80% Startup yang dibangun itu gagal. Dan salah satu alasannya adalah karena mereka membuat produk yang tidak memiliki market. Tidak memiliki market disini bukan maksudnya sama sekali tidak memiliki customer, tetapi mereka lebih fokus pada produk yang membuat mereka berfikir tentang fitur dari produk yang dibuat daripada berfikir apakah ini beneficial to user atau tidak.

Startup yang gagal seperti ini seringkali terjebak dalam SISP (Solution in a Search of Problem). Yaitu mereka akan membuat solusi yang kemudian baru mencari masalahnya.

Maka yang harus kamu lakukan adalah mulai dari yang paling dekat yaitu kamu sendiri. Mulai tanyakan problem apa yang seringkali kamu temui, tapi belum ada solusi yang pas. Kemudian kembangkan kepada circle kamu. Bisa jadi mereka juga mengalami problem yang sama. Diskusikan solusi yang memang mereka butuhkan.

Kemudian jika kamu menemukan banyak ide solusi dari problem yang sedang banyak dibutuhkan solusinya. Maka urutkan berdasarkan Urgensinya.

Mulai dari yang kecil

Jika boleh saya sarankan kamu yang sedang ingin membangun produk pertama kamu, maka mulailah dari yang kecil, bahkan yang paling kecil. Jangan melompat kepada hal-hal besar dulu, sebelum kamu tahu proses dan tantangan yang kamu hadapi saat membangun produk yang kecil.

"Saya ingin membangun kompetitor facebook"
"Saya ingin membangun app yang mengintegrasikan big data dari pemerintah"
"Saya ingin membangun the next youtube"

Well, tidak masalah kok bermimpi untuk membangun yang besar. Tapi kamu harus paham dulu tentang prosesnya. Mulailah dengan yang kecil, kamu bisa membuat micro SaaS, atau bahkan menjual skill yang kamu punya dalam bentuk product. Mungkin sebagai contoh kamu adalah seorang Illustrator atau UIUX designer. Maka kamu bisa mulai dengan membuat beberapa set illustrasi, dan dijual.

Mungkin setelah beberapa waktu, kamu bisa mulai berfikir bagaimana mengintegrasikan web yang bisa mengenerate illustrasi berdasarkan kebutuhan brand user atau yang semisalnya.

Ide kamu ga harus disruptive

Ya memang begitu, ide kamu ga harus disruptif sebagaimana yang banyak di dengang-dengungkan temen-temen yang lain, bahwa ketika kita membangun startup harus dengan ide

yang disruptif. Berangkat saja dari hal-hal kecil, yang kemudian nanti seiring berjalannya waktu.

ide kamu juga akan berkembang. Karena begitulah startup. Haluan startup itu dinamis dan akan selalu berubah ketika beradaptasi dengan keadaan. Di sisi lain juga Ide bukanlah pondasi kesuksesan. Karena pondasinya adalah berada pada eksekusi ide itu sendiri.

"Ideas are just a multiplier of execution".

Derek Sivers

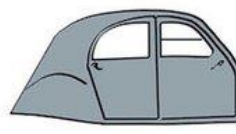
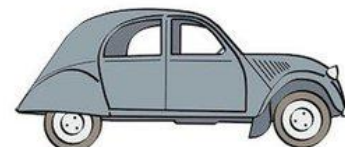
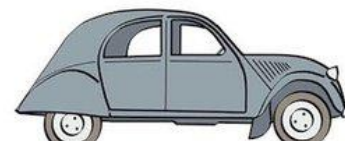
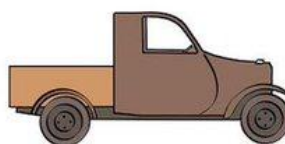
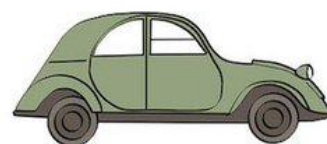
Building the Product

Setelah kamu memiliki ide untuk startup kamu. Maka yang harus kamu lakukan adalah membangun produknya dengan cepat dan minimal. Maksudnya adalah jangan pernah habiskan waktu kamu berbulan-bulan hanya untuk membangun produk kamu dengan super keren. Kamu menggunakan stack technology baru, kamu berfikir tentang fitur-fitur tambahan ini itu dan lain sebagainya.

No! Jangan pernah lakukan itu. Kenapa ?

Karena kamu belum memvalidasi ide kamu apakah ide kamu akan laku atau tidak. Nah tujuan dari membangunnya dengan cepat dan minimal adalah untuk mengurangi "wasting of time". Sayang sekali jika kamu harus membangunnya selama berbulan-bulan tapi pada akhirnya produk kamu tidak menarik karena kamu lebih fokus pada fitur produk daripada esensi adanya produk kamu, yaitu apakah solving problem / beneficial kepada user atau tidak.

Kamu bisa membangun dengan membuat MVPnya terlebih dulu. MVP adalah singkatan dari Minimum Viable Product. Yaitu versi paling minimal untuk produk tersebut bisa digunakan.

MVP dari produk biasanya fokus kepada core fitur dari produk yang kita bangun.

Tapi kamu juga harus memperhatikan bagaimana membangun Minimum Viable Product ini.

Kamu bisa lihat dari 3 Gambar diatas. Gambar yang pertama adalah cara yang salah membangun MVP. Dimana makers hanya membuat satu fitur dari keseluruhan product, yang mana fitur itu tidak bisa digunakan tanpa adanya produk keseluruhannya.

Begitu pula dengan gambar yang kedua. Building MVP dengan cara yang seperti ini adalah termasuk juga cara yang tidak tepat. Karena nantinya kita akan membangun 4 produk yang berbeda yang mana setiap produk yang telah dibuat tidak bisa digunakan secara keseluruhan untuk versi produk yang terbaru. Yang artinya produk-produk ini adalah hasil dari pivoting (bergantinya haluan produk).

Nah, yang tepat adalah bagian yang ketiga. Dimana kita membuat versi sederhana dari sebuah produk, tentu saja di awal akan buggy, perlu maintenance tapi setidak ini akan jadi batu pijakan kita yang nanti seiring dengan perjalanan waktu akan semakin sempurna.

Building sendiri atau outsource ?

Yes pertanyaan ini seringkali jadi mental block para founders/makers. Ketika kamu sudah memiliki ide yang ingin kamu test maka kamu mulai berfikir bagaimana membangunnya.

Maka sebenarnya kamu bisa menggunakan 4 cara.

Hire Cheap Developer

Developer yang memiliki harga jasa murah juga bisa kamu manfaatkan untuk mengembangkan produk kamu.

- Biayanya cukup murah

- Biasanya tidak berpengalaman
- Seringkali code yang dihasilkan tidak bagus, buggy, tidak terstruktur

Hire Rockstart Developer

Rockstart Developer adalah Developer Web/App yang memang sudah berpengalaman, dan mereka memang sudah menjadi spesialist untuk menginsinyuri software-software seperti ini.

- Code yang dihasilkan sangat bagus
- Berpengalaman untuk membuat ide kamu

- ***Super Mahal***
- Mereka lebih fokus pada kualitas tech product, yang mungkin akan berimbas kepada waktu pengerjaan.

Mencari Techy CoFounder

Bekerja sama dengan Techy CoFounder akan lebih membuat kamu paham dengan proses yang harus dilalui dalam mengembangkan product. Kamu juga akan lebih paham bagaimana produk itu dibuat dan tantangan apa saja dari sisi teknologi yang dipakainya.

- Kamu bisa bereksplorasi dengan CoFounder kamu tentang teknologinya
- Bisa lebih cepat dalam mengembangkan produk

Nyarinya susah. hehe. Siapa yang mau dari orang-orang techy untuk bergabung dengan kita yang entah dari antah berantah mana yang kemudian ingin membangun startup dari nol. Yang orang-orang techy ini tahu bahwasanya Startup di garis awal tidak ada revenuenya. Mereka akan lebih memilih untuk bergabung dengan Startup-startup besar tentu saja.

Memanfaatkan NoCode Tools

Revolusi NoCode di zaman sekarang sudah luar biasa besar. Kamu bisa menggunakan NoCode Tools untuk membangun ide yang sudah kamu punya

- Lebih mudah
- Lebih bisa berekplorasi
- Bisa kamu lakukan sendiri

- NoCode Tools memiliki banyak keterbatasan untuk beberapa ide-ide yang kompleks.
- Ketergantungan terhadap platform lain.

Betul memang dari yang kami sebutkan diatas semuanya memiliki kelebihan dan kekurangannya masing-masing. Kamu hanya perlu memilih mana yang fit dengan keadaan kamu, budget kamu dan ide kamu.

Menurut hemat kami, memanfaatkan NoCode tools seperti Ycode, Bubble.io, Webflow, Typedream dan yang semisalnya adalah pilihan yang cocok untuk kamu yang baru pertama membangun produk.

Launch Up

Kamu sudah building ide kamu dan siap untuk dipasarkan ? wait! Tunggu dulu, kamu harus tahu beberapa hal sebelum launching agar kamu product kamu bisa di launch secara maksimal.

Karena sebagian orang melakukan launch product tanpa persiapan yang matang. yang membuat product mereka bahkan fail dari hari pertama launch, padahal product itu sudah sangat bagus.

So, tujuan melakukan launching product adalah agar kita bisa mendapatkan user sebanyak-banyaknya menggunakan product kita, kemudian melihat perkembangan dan feedback mereka, lalu kita bisa mulai fixing bug-bug yang ada, dan kita juga bisa mengembangkan fitur baru, dengan tujuan agar user tetap menggunakan product kita.

Ada beberapa hal yang saya sarankan untuk kamu lakukan sebelum melakukan launching.

Cek Bug dan Fix-kan sebanyak mungkin

Bugs di dalam product / apps adalah hal yang sangat mengganggu terlebih jika bugs itu memiliki efek yang fatal pada produk. Maka dari itu sebelum kamu Launch, pastikan kamu menge-cek ulang produk kamu, mulai dari core produk, fitur, website, apps, sistem pembayaran, sistem download untuk digital products, bahkan juga untuk sekedar wording yang salah pada landing page.

Siapkan List Building

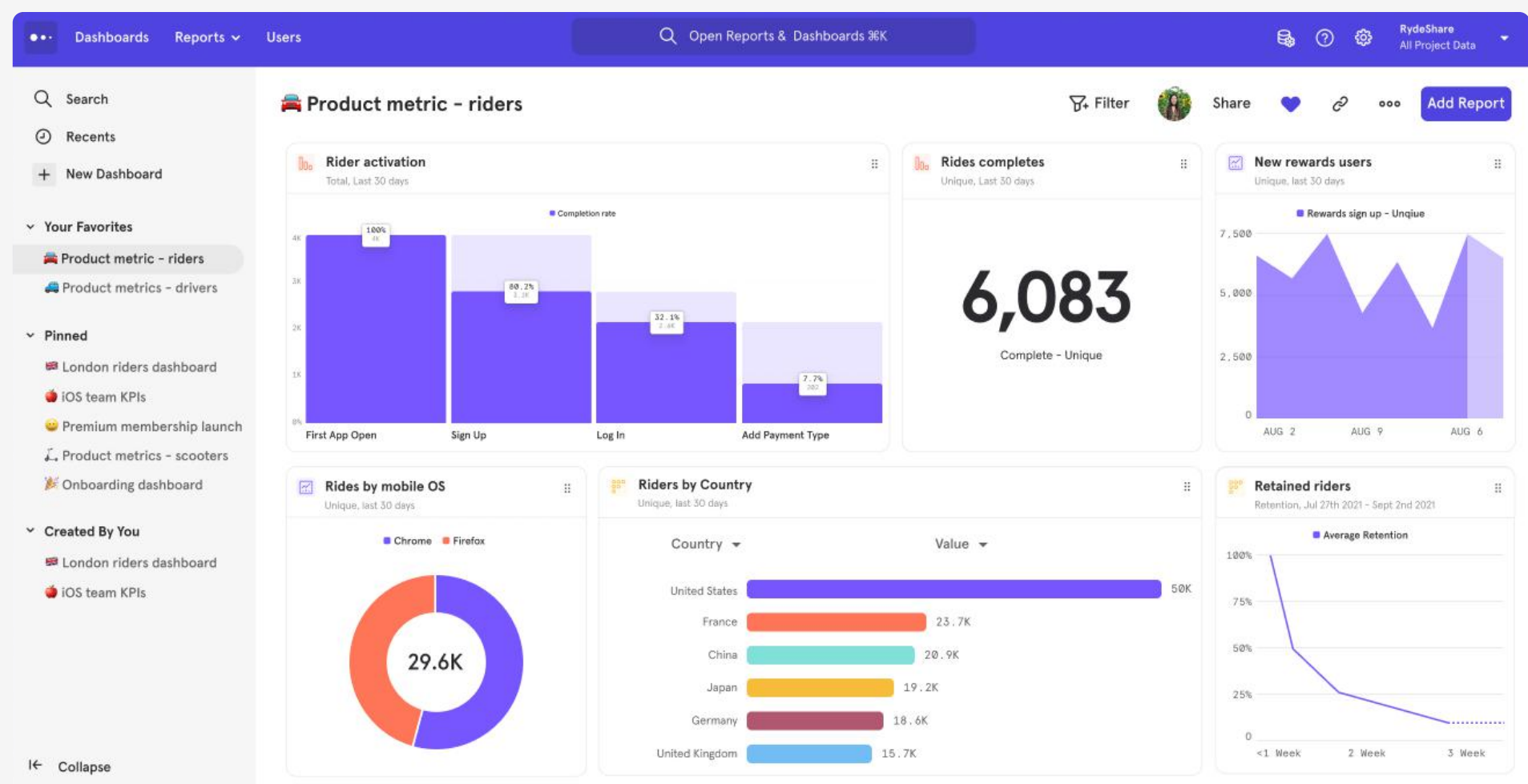
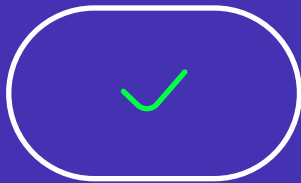
Ini adalah hal yang super penting ketika kamu akan launching product kamu, yaitu List Building. Dimana user bisa memasukkan email mereka untuk subscribe kedalam email list kamu. Kamu bisa menggunakan beberapa tools seperti Mailchimp, Sendinblue, Mailgun, atau Kirim.email untuk lokal dan yang semisalnya.

Siapkan Web Analytics

Analytics termasuk yang sering sekali di remehkan untuk dipasang. Padahal dengan Analytics kamu bisa melihat seberapa besar traffic dan traction terhadap produk kamu. Kamu bisa menggunakan beberapa service yang mungkin bisa membantu kamu melihat analytics dengan detail. Seperti contoh Google Analytics, Fathom, Splitbee atau yang semisalnya.

Pertanyaan selanjutnya adalah “Bagaimana cara Launch product kita ?”

Great Question! Di jaman yang serba mudah ini, cara yang paling mudah untuk launch product kita adalah dengan launch di beberapa website seperti Product Hunt, Reddit, HackerNews, IndieHacker dan yang semisalnya.

Website-website ini adalah tempat dimana makers, startup dan bahkan investor “nongkrong”. Dari sini kita akan bisa mendapatkan traffic yang besar kedalam landing page kita. Minimalnya adalah user akan mulai melihat produk kita.

Take away

Pada intinya, product yang kamu buat harus memberikan value kepada para customer, siapapun target bisnis kamu. Berikut adalah core value untuk B2B dan B2C business

Core Value for B2B Business

- Help business to make money
- Help business to save money
- Help business to save time

Core Value for B2C Business

- Help customer's reputation and social status
- Help customer's entertainment
- Help customer to life in certain type of life they wanted to

Growth

Strategy

Marketing

Post-Launch

Yep, Launch product bukan akhir dari tasks yang harus kamu selesaikan. Banyak lagi hal lain yang harus dilakukan agar Product kamu terus laku dan tetap digunakan oleh customer.

Beberapa hal yang bisa kamu lakukan setelah Launch adalah mendatangkan Traffic sebanyak mungkin kedalam website kamu. Dan pastikan untuk lebih banyak menggunakan Organic Traffic.

Ketika selesai launch, kamu akan mendapatkan traffic yang sangat besar di awal, dan itu bukan hal yang luar biasa. Bersamaan dengan berjalannya waktu traffic yang spike pada masa awal akan perlahan waving kepada arah yang selaras dengan traction.

Beberapa organic marketing yang bisa dilakukan adalah seperti menggunakan beberapa website untuk telling story, seperti yang banyak dilakukan para makers dan hackers di dalam website IndieHacker. Kamu juga bisa melakukan dalam bentuk lain yaitu metode Build in Public.

Saya ingat sekali ketika seorang youtuber livestreaming selama seminggu penuh ketika membangun startupnya. Tentu saja ini sangat menarik. Banyak sekali makers yang mengambil pelajaran darinya, dan tentu juga ini akan memberi impact pada traffic yang datang ke productnya.

Talk to Customer

Mendengar feedback dari klien adalah salah satu hal yang paling menentukan arah dari product yang kamu buat. *Positive and Negative feedback, you have to take all of them.* Mereka adalah pengguna produk, mereka yang paling tahu apakah produk kamu solving problem mereka atau tidak. Tanyakan hal itu kepada Mereka. Bagaimana feedback mereka, apa yang bisa membuat produk kamu memberikan value yang lebih besar untuk mereka.

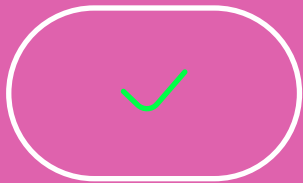
Customer Support

Siapkan customer support yang baik, karena ini akan menjadi garis penting berhadapan dengan customer. Pastikan kamu memiliki channel yang memudahkan customer untuk menghubungi kamu ketika mereka memiliki pertanyaan atau bahkan problem.

Develop your SEO

Search Engine Optimization, salah satu hal yang super penting untuk meningkatkan traffic kedalam website kamu. Kembangkan terus, it would take time for sure. but it's worth it!

Changelog

Changelog adalah sebuah page khusus di dalam website kamu untuk memberitahukan para customer tentang perubahaan dan update mengenai produk kamu. Ini akan memudahkan dan memperlihatkan komitmen kamu sebagai makers untuk terus meningkatkan value produk kamu untuk customer.

Take away

Ketika kamu selesai launch produk kamu, artinya kamu telah selesai membangun produkmu, dan sekarang waktunya untuk membangun bisnis untuk produkmu.

Conclusion

So ?

Nothing to do next except back to first step. :)

Yes, Strategi mengembangkan bisnis digital untuk para Makers adalah dengan menebar jala sebanyak-banyaknya. Jika kita sudah selesai dengan satu produk dan sudah mulai bisa di otomasi, maka kamu bisa mulai dengan membuat produk lain.

Jika produk kamu sebelumnya sudah berhasil mendapatkan MRR (Monthly Revenue Retention) maka gunakan dan kembangkan dari formula yang sama.

Terus belajar juga tentang business, growth, digital marketing, business strategy dan yang semisalnya. Karena membangun bisnis adalah dunia yang berbeda dengan membangun produk.

Thank you!

Terima kasih sudah meluangkan waktu membaca buku ini. Buku ini sengaja ditulis dengan sangat singkat agar tidak terlalu membosankan untuk dibaca, dan pesan dari buku bisa tersampaikan dengan baik.

FYI, saya sedang mengembangkan komunitas indiemakers indonesia, jika kamu seorang Indie Maker, Hacker, Founder atau kamu sedang belajar menjadi indie maker, silahkan bergabung dengan Indiemakers.id

See you next time!
- Indra Zulfi